



Luiz e Lourdes Morales são sócios na vida há 37 anos e sócios da **Lar Corretora de Seguros** há 36. E essa combinação deu certo: hoje eles comandam uma das operações mais respeitadas do mercado, atuando em todos os ramos — automóvel, saúde, vida, transporte, ambiental e consórcio.

Fomos até a Lar Corretora de Seguros para entender, na prática, como esse crescimento aconteceu. E o que encontramos foi uma lição e tanto sobre contratação assertiva, especialização por produto e um propósito muito claro: cuidar de pessoas.

[Nesse episódio](#) você vai ver como eles:

- ? Transformaram o propósito de cuidar de pessoas na base do negócio
- ? Estruturaram a contratação para reter talentos por décadas
- ? Criaram especialistas dentro da corretora através da departamentalização
- ? Aplicam crossselling com foco em apólices, não em quantidade de clientes
- ? Usam o consórcio como ferramenta de conquista patrimonial dos clientes

[ASSISTIR EPISÓDIO COMPLETO NO YOUTUBE](#)

Se você quer aplicar essa mesma lógica de crescimento consistente na sua operação, separa um tempo essa semana pra assistir. Vale muito o investimento.

Anderson Ojope

Fonte: Seguros na Prática, em 17.07.2026